

期权市场开发方式与演讲技巧

游达锦

内 容

1 | **期权市场开发方式**

2 | 演讲技巧

3 | 问答交流

全球衍生品市场分析



单位：万亿（美元）

中美期权市场分析

美国

期权品种约 5,000个

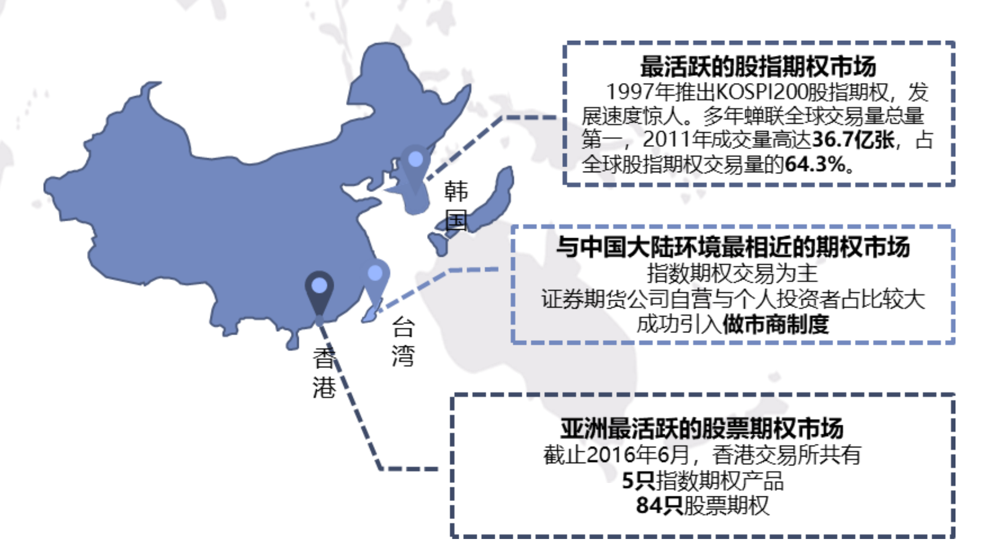
期权合约约 880,000个

中国

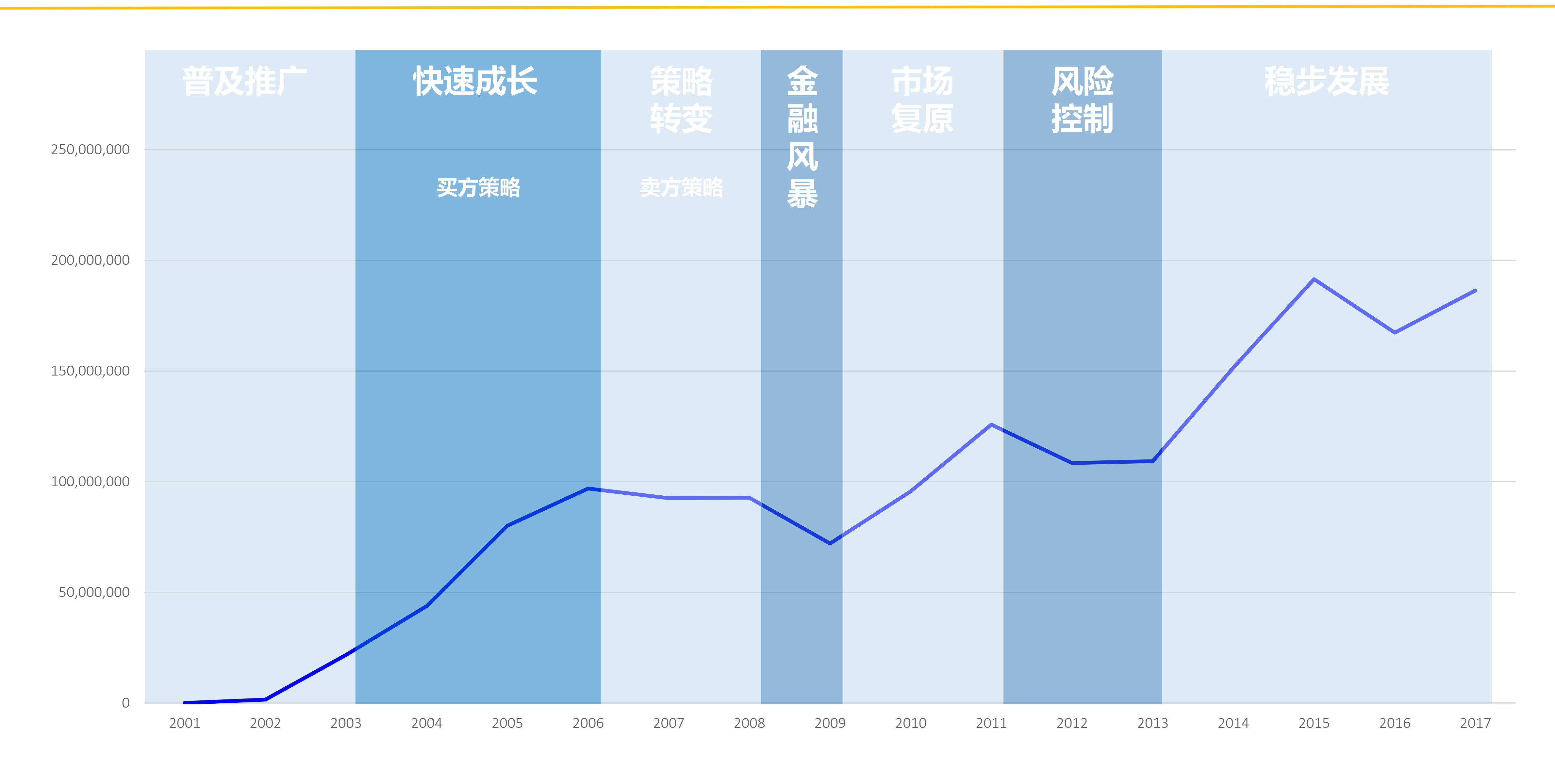


期权品种 22个

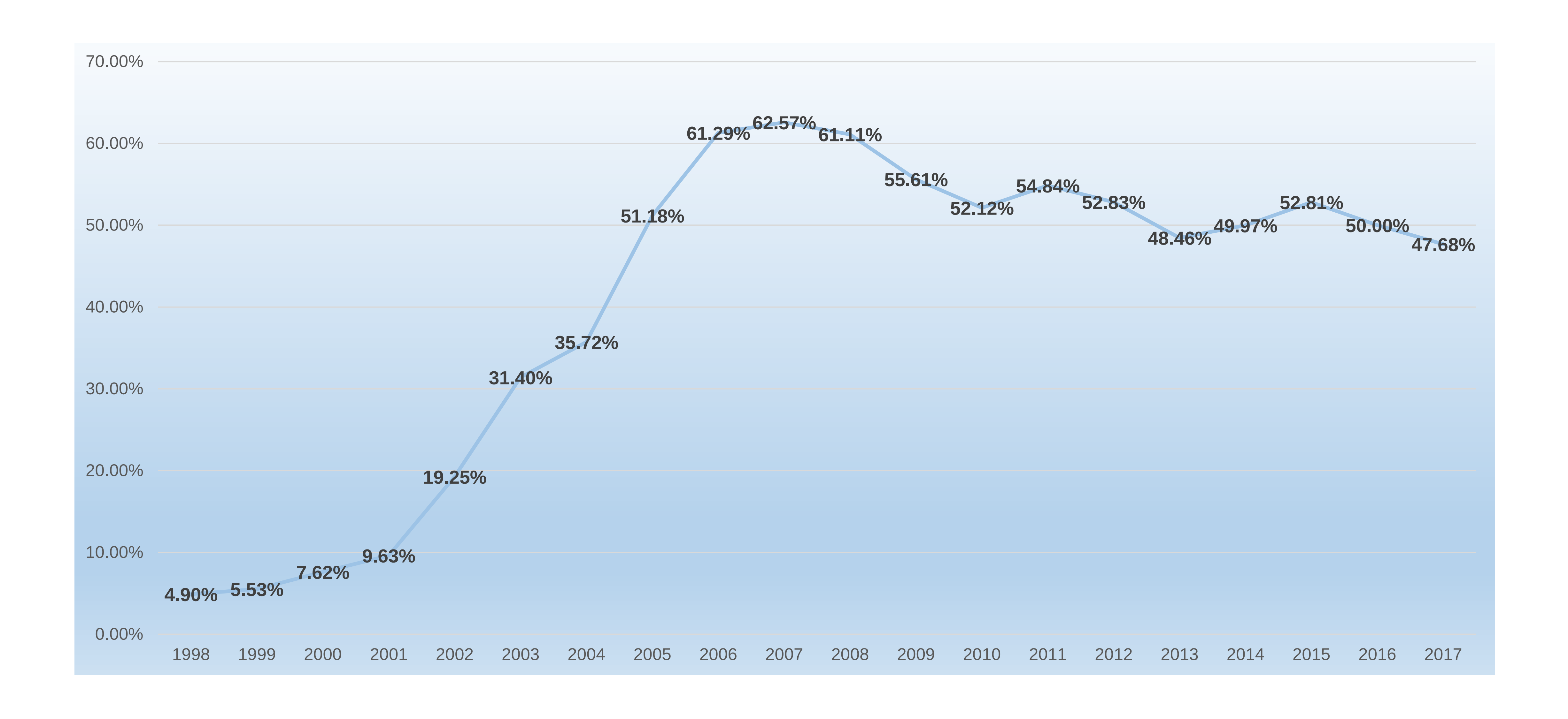
期权合约约 3500个



台湾地区期权市场发展阶段



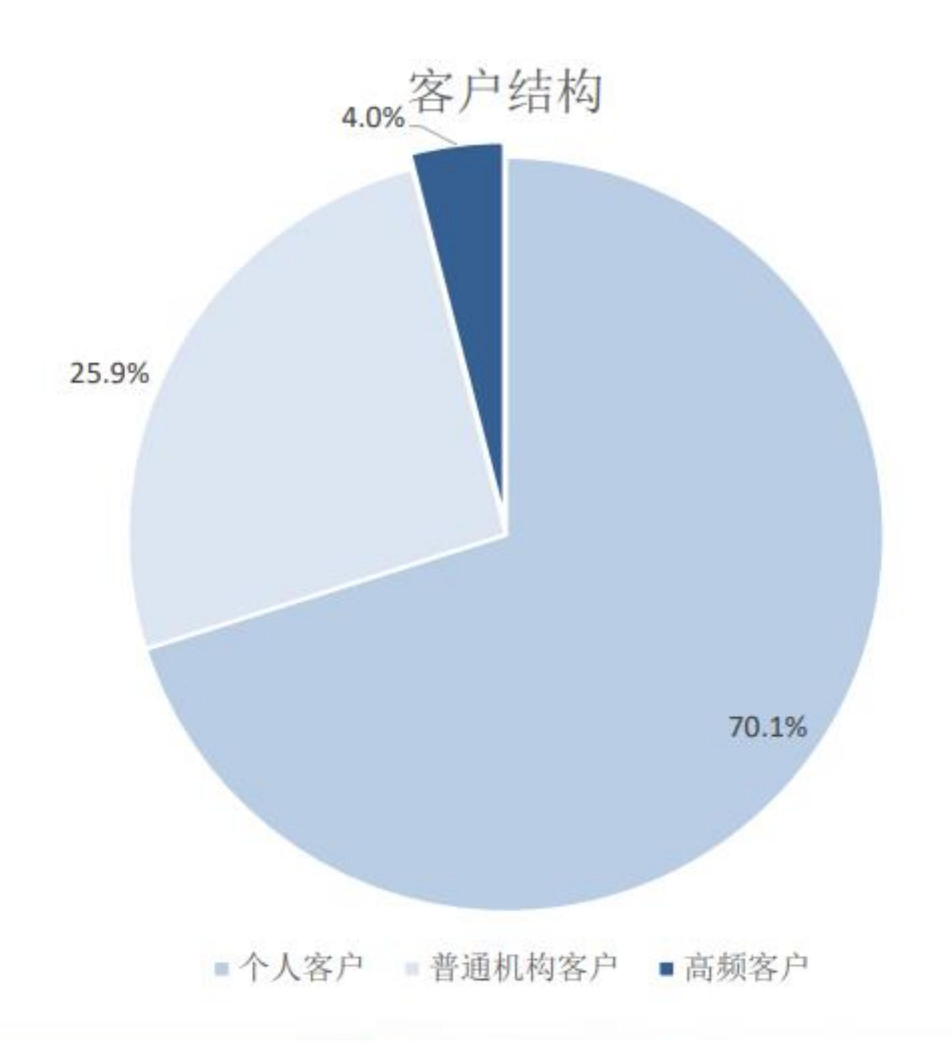
台湾地区期权市场机构参与情况



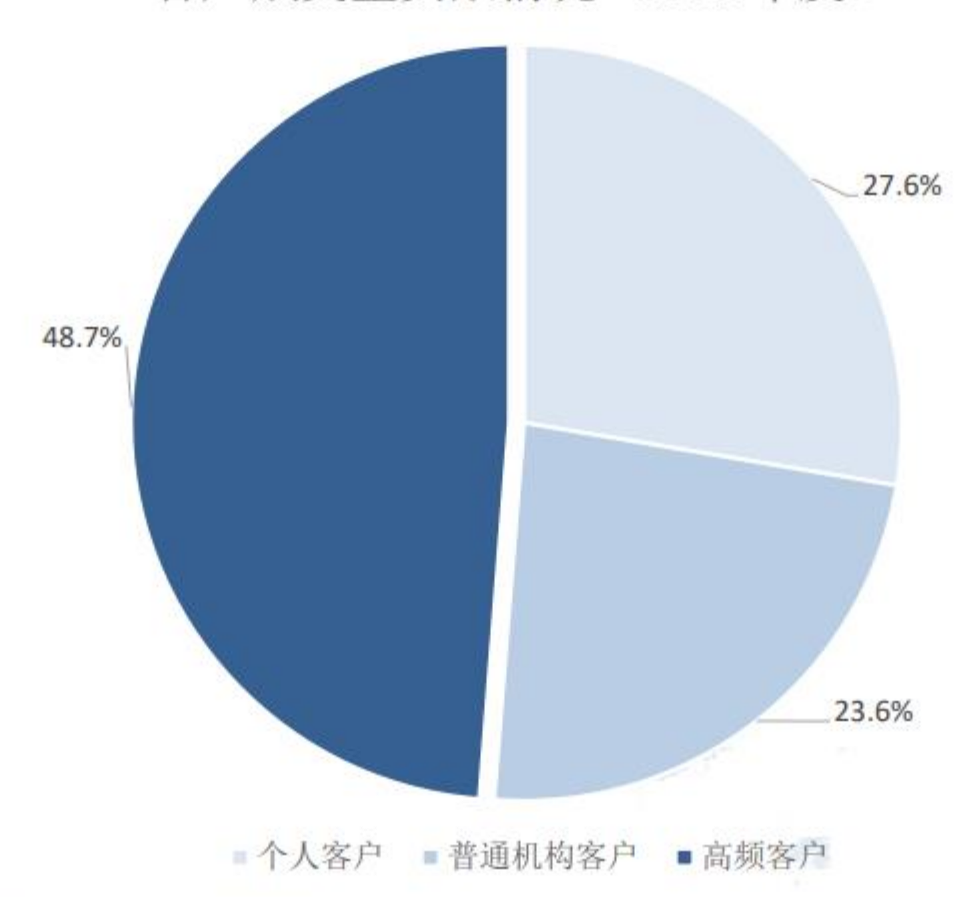
拥抱期权新蓝海



期权客户结构



客户结构
4.0%
25.9%
70.1%
个人客户
普通机构客户
高频客户



客户成交量贡献情况（2019年度）
27.6%
48.7%
23.6%
个人客户
普通机构客户
高频客户

准客户开发来源







Where

高峰论坛研讨会
私募机构量化班
期货日报期权组
私募机构备案名单

Who

有权决策领导老板
实际参与交易人员
财务风险控制主管

What

（优势）Strength
（劣势）Weakness
（机会）Opportunity
（威胁）Threat

场内期权优势(1)

	场内期权 （标准化）	场外期权 （个性化）
流动水平	(1)流动性好 (2)买卖价差小 (3)日均成交量屡创新高	(1)流动性差 (2)买卖价差大(需加入对冲成本，运营成本，风险溢价，合理利润等) (3)场外期权交易员对手方可能会根据自己手上的头寸调整报价价差从而造成一些额外的成本
透明程度	(1)透明度高 (2)市场参与者众多，价格不易操控	(1)透明度低 (2)成交量明显集中于少数券商期货商，价格易操控
定价方法	(1)有做市商制度 (2)集中交易，价格基本公平	(1)无做市商制度 (2)双方协商，价格难免失真
交易机制	(1)集中交易，交易即时便利 (2)行情交易软件中下单即可	(1)非集中交易 (2)交易采用电话或其他即时通讯软件，有可能会因市场波动或其他原因导致交易内容难以确认
报价模式	动态实时报价	静态每日报价或不连续报价
保证金收支	(1)交易所负责，第三方存管 (2)保证金由交易所明确规定	(1)非交易所负责，非第三方存管 (2)一般以交易所规定为参考，但考虑到风险问题，保证金率往往比交易所更为严格

场内期权优势(2)

	场内期权 （标准化）	场外期权 （个性化）
结算制度	有统一结算清算机构	无统一结算清算机构
可能风险	仅存在市场风险	除市场风险外，因对手方单一，信用风险、流动性风险、结算风险也必须考虑
监管机制	政府监管与行业自律(安全，受监管)	以行业自律为主导
对手成本	交易所为集中对手方	对冲成本仅能对冲delta风险，vega风险无法对冲，需提高溢价。即使为背靠背交易，业务运营成本也需加入
数据分析	市场数据较好取得，能进行有效的分析	场外期权市场透明度较差，只能针对标的进行分析，对于期权的分析缺乏市场数据
交易策略	(1)场内期权在进行实时动态或对冲策略时较为方便 (2)多空均可	(1)场外期权一般情况下会持有到期，中间平仓流程较为繁琐 (2)场外个股期权因融券成本高等问题难以进行对冲，因此无法做空；以背靠背的方式，空方寻找对手方困难
开户资格	对于机构开户以及交易要求门槛相对较低	对于机构开户以及交易要求门槛相对较高，需签署多项文件，过程耗时较长，手续比较复杂

市场开发实战理念

① 市场开发 ＝ 拜访 ✚ 沟通

全方位、多媒体接触客户，面对面拜访最有效

② 先服务再销售，培养满意忠诚客户群

③ 客户行为心理及决策过程

- 刺激 → 欲望 → 需求 → 信息搜索及评估 → 决定(购买) → 平衡

④ 市场开发流程的三大关键

- 解除防备心 (拆墙)
- 寻找需求点
- 建立信任度 (搭桥)

价格
质量

关系
维护

情感 信任

世界最牛逼的市场开发销售业务员

① **250**定律：不得罪一个顾客

② 名片满天飞：向每一个人推销自己

③ 建立顾客档案：更多地了解顾客

④ 猎犬计划 **(**客户链**)**

- **1976**年，猎犬计划为乔带来了**150**笔生意
- 约占总交易额的三分之一
- 乔付出了**1400**美元的猎犬费用，收获了**75000**美元的佣金

⑤ 推销产品的味道：让产品吸引顾客

⑥ 诚实：推销的最佳策略诚实，是推销的最佳策略，而且是唯一的策略 **(**知之为知之，不知为不知**)**

⑦ 每月一卡：我相信推销活动真正的开始在成交之后，而不是之前



因售出13000多辆汽车创造了商品销售最高纪录而被载入吉尼斯大全

业务员鄙视链

顶尖业务员推销？

一流业务员推销方案

二流业务员推销利润

三流业务员推销产品

期权经纪人画像

① **Know Your Customer**

② 三个10分钟拜访法则

③ 热情的态度、耐心的工作精神随时拜访客户，更重要的是优秀的口语表达能力

④ 需要丰富且广泛的知识结构及细微观察能力

⑤ 良好的工作习惯及时间管理

1. 工作计划及业务目标
2. 系统化客户档案管理
3. 合理的访客行程安排
4. 充分的前置作业准备
5. 完整的客群销售话术
6. 均衡的行情活动推送
7. 定期的会议沙龙讲座
8. 相关的行业微信群组
9. 专业的贴吧问题回复
10. 定期的专业能力提升

⑥ 正确的期权经纪人心态

- 苏格拉底谈话法
- 问、说、听、记
- 嫌货才是买货人
- 风格模仿及同理心
- 先处理心情，再处理事情
- 镜面映射 (微笑准备)
- 坚守合规底线

客户不开口，神仙难下手

像记者一样准备问题
像律师一样引导问题
像侦探一样发现问题

市场开发切记避免

① 话太多，背离主题

② 字太少，缺少亲切

③ 心太急，急功近利

④ 人太直，争执辩解

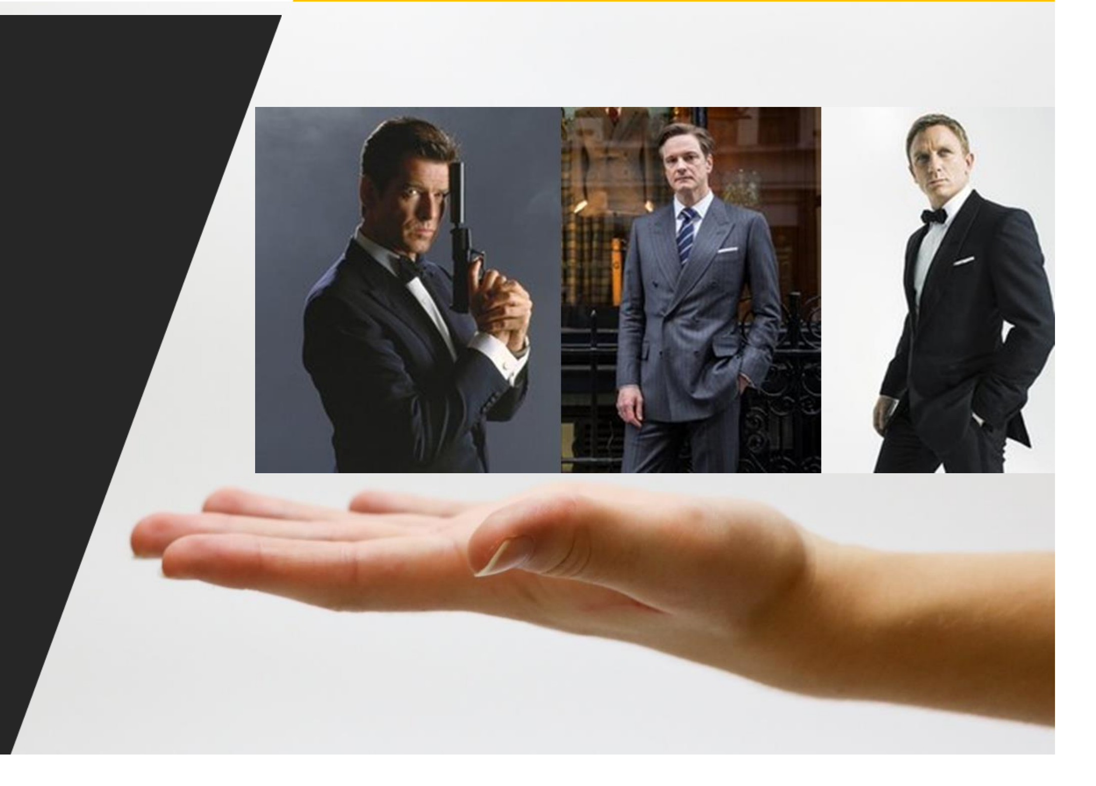
第一印象效应 (30秒)

一个人过了40岁，
就该为自己的面孔负责。

—林肯

人的形象形成及商务礼仪

就是人们在社会的各种具体交往中，为了表示互相尊重而体现在语言、仪容、仪态、风度等方面的约定俗成的、共同认可的规范和程序。



仪容标准



男士著装

1. 服装及领带要熨烫整齐，不得有污损。
2. 衬衫领口须扣上。
3. 衬衫下摆须束在裤内。
4. 西裤裤脚的长度以穿鞋后距地面1cm为宜。
5. 着黑色皮鞋，皮鞋要保持光亮、清洁。
6. 最下面的扣为样扣。
7. 领带紧贴领口，系得美观大方。
8. 领带长度以及皮带扣上下缘之间为宜。



女士著装

1. 服装要熨烫整齐,不得有污损。
2. 衬衫下摆须束在裙内或裤内。
3. 裙装 ——长度于膝盖处上下三寸以内。
4. 佩戴耳钉数量不得超过一对，式样以素色耳针为主。
5. 不带过于夸张的饰品。
6. 穿裙装时，必须穿连裤丝袜，不穿着挑丝、有洞或补过的袜子，颜色以肉色或黑色为宜，忌光脚穿鞋。
7. 着黑色中跟皮鞋（根高3-7厘米），不得穿露指鞋和



坐姿标准

男士坐姿



女士坐姿



其他细节流程

见面寒暄

- 握手
- 自我介绍

引领入座

- 引领
- 乘坐电梯
- 安排座次

主客会谈

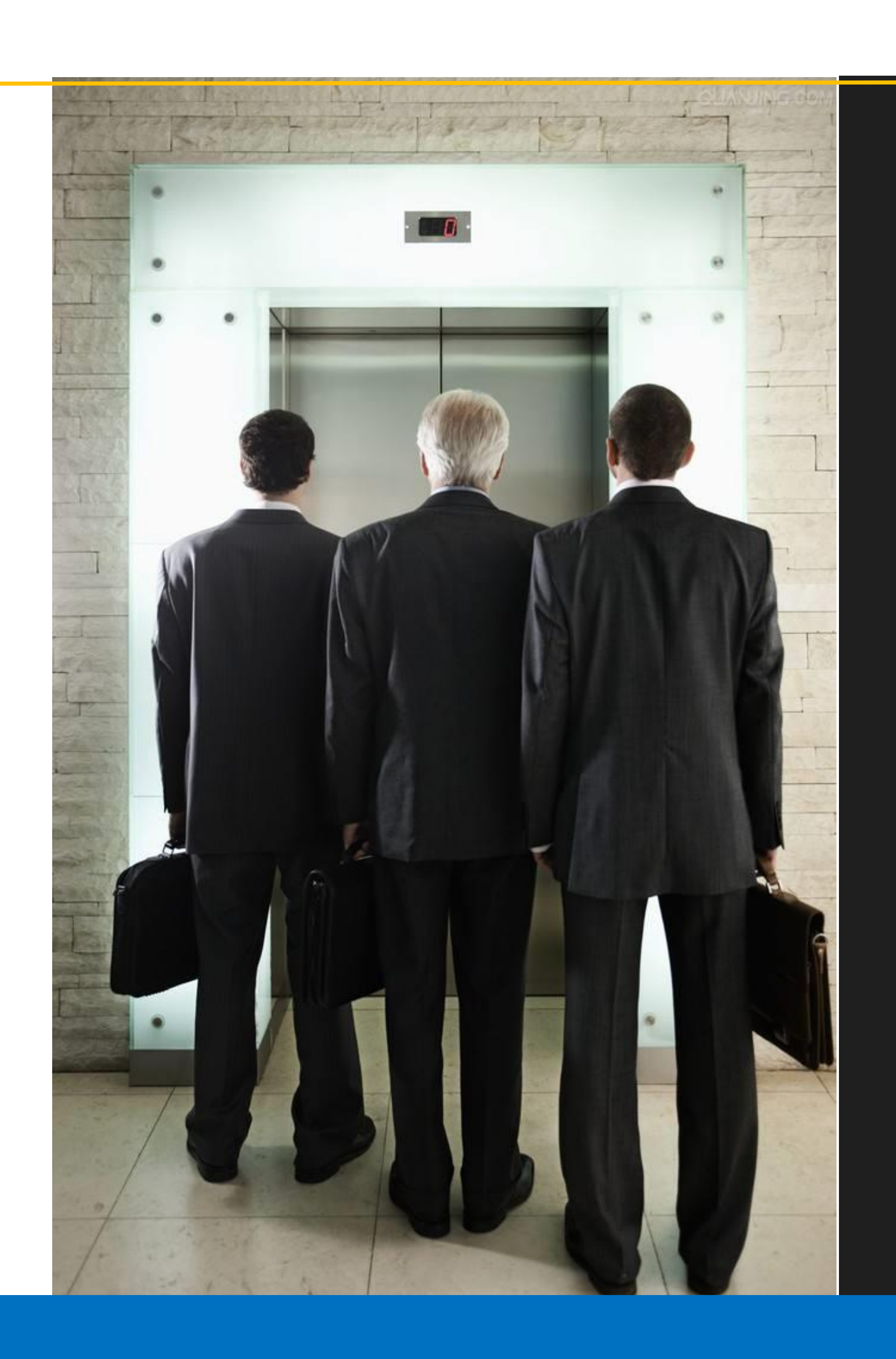
- 介绍
- 名片
- 奉茶

现场参观

- 乘车
- 现场

商务用餐

- 用餐
- 送别



电梯礼仪

1. 注意卫生
2. 注意安全（尤其超载）
3. 出入顺序
4. 站位选择
5. “镜面”勿用

商务用餐礼仪

- 转动桌盘　顺时针方向
- 口含食物时不要与别人交谈
- 吃饭嚼到沙粒或嗓子里有痰时，要离开餐桌去吐掉
- 如果吃到过烫食物，喝凉水冲下
- 餐巾放在腿上
- 筷子掉到地上不要去捡
- 不可长驱取物



话题的选择



安全
轻松
敏感
私人
历史
地理
建筑
艺术
风土人情
Baidu百度
百度一下
影视
体育
时尚
小吃
天气
政治宗教
机密
同事
低俗
隐私
收入
年龄
婚姻家庭
健康
关系背景

普通客户开发要点 1.0

运用行情实例
吸引客户兴趣
STEP1

不要提到数学
不要一次讲完
STEP2

建立互动热度
持续培育服务
STEP3

提供初级策略
提供模拟软件
STEP4

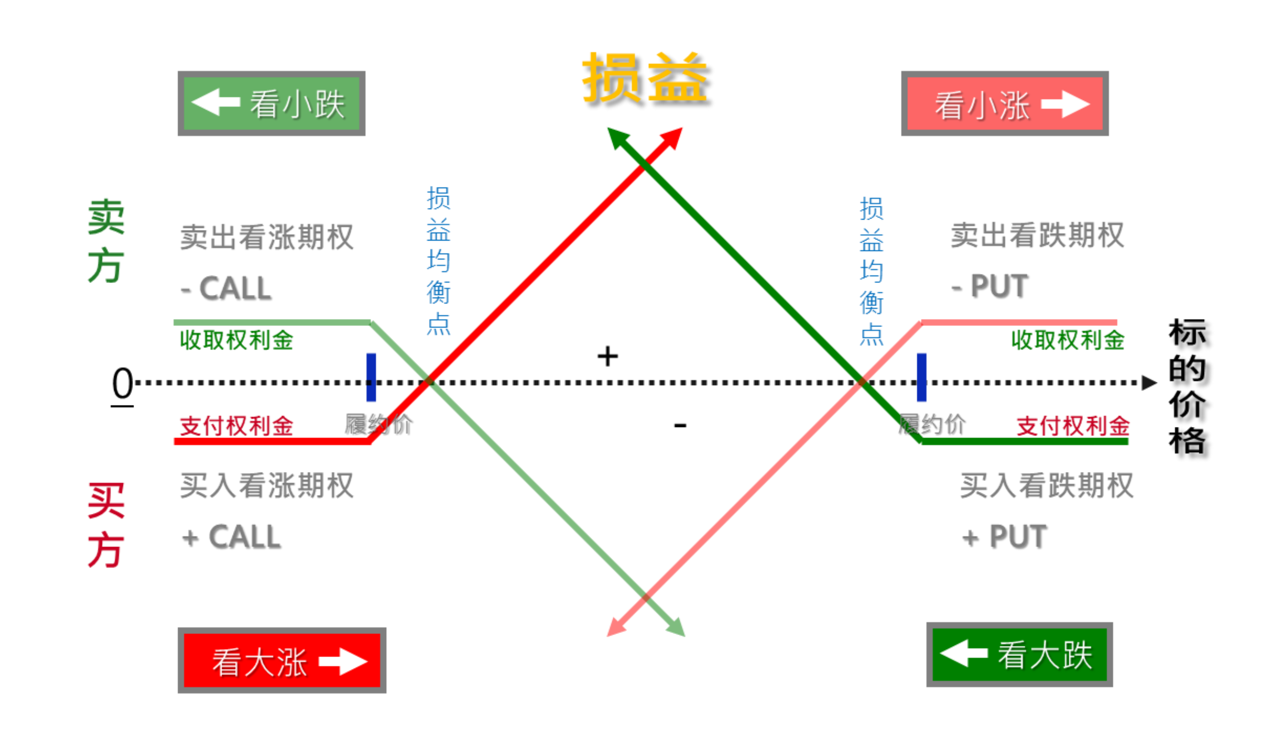


一天暴涨192倍！比A股还猛的恐怕也只有期权了...

互动实例说明

	看涨期权 (+)	看跌期权 (-)
买 进 (+)	+ 看大涨	− 看大跌
卖 出 (-)	− 看不涨 (盘整或缓跌)	+ 看不跌 (盘整或缓涨)

	看涨期权	看跌期权
买进	获得期货买持仓	获得期货卖持仓
卖出	获得期货卖持仓	获得期货买持仓



互动实例说明

脱欧结果公布前

在公投开始之前，当民调显示留欧派将获胜时，英镑达到了2016年的高位$1.5018，同时FTSE 100也达到了2016年的高位

脱欧结果公布后

英镑下跌到$1.3777，1985年以来的低点。在接下来的星期一继续下跌到$1.32

周五，美国道琼斯指数在一个半小时内下跌近450点

周一开盘后，FTSE 100在开盘10分钟从6338.10点下跌到了5806.13 （-8.4%）



期权操作策略

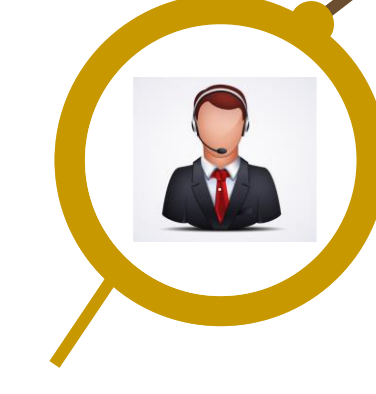
- 买入美元兑英镑或美元对欧元看涨期权
- 买入英国富时指数FTSE看跌期权
- 买入黄金，日元看涨期权



普通客户开发要点 2.0

1 种子专员训练

- 培养全国期权种子
- 互相熟识交流合作
- 给予试听意见反馈
- 提升实操专业能力





- 分级收费课程
- 实战策略分享
- 期权模拟比赛
- 线上直播课程



- 社群交流讨论
- 建议策略推播
- 顾问策略平台
- 智能下单开发

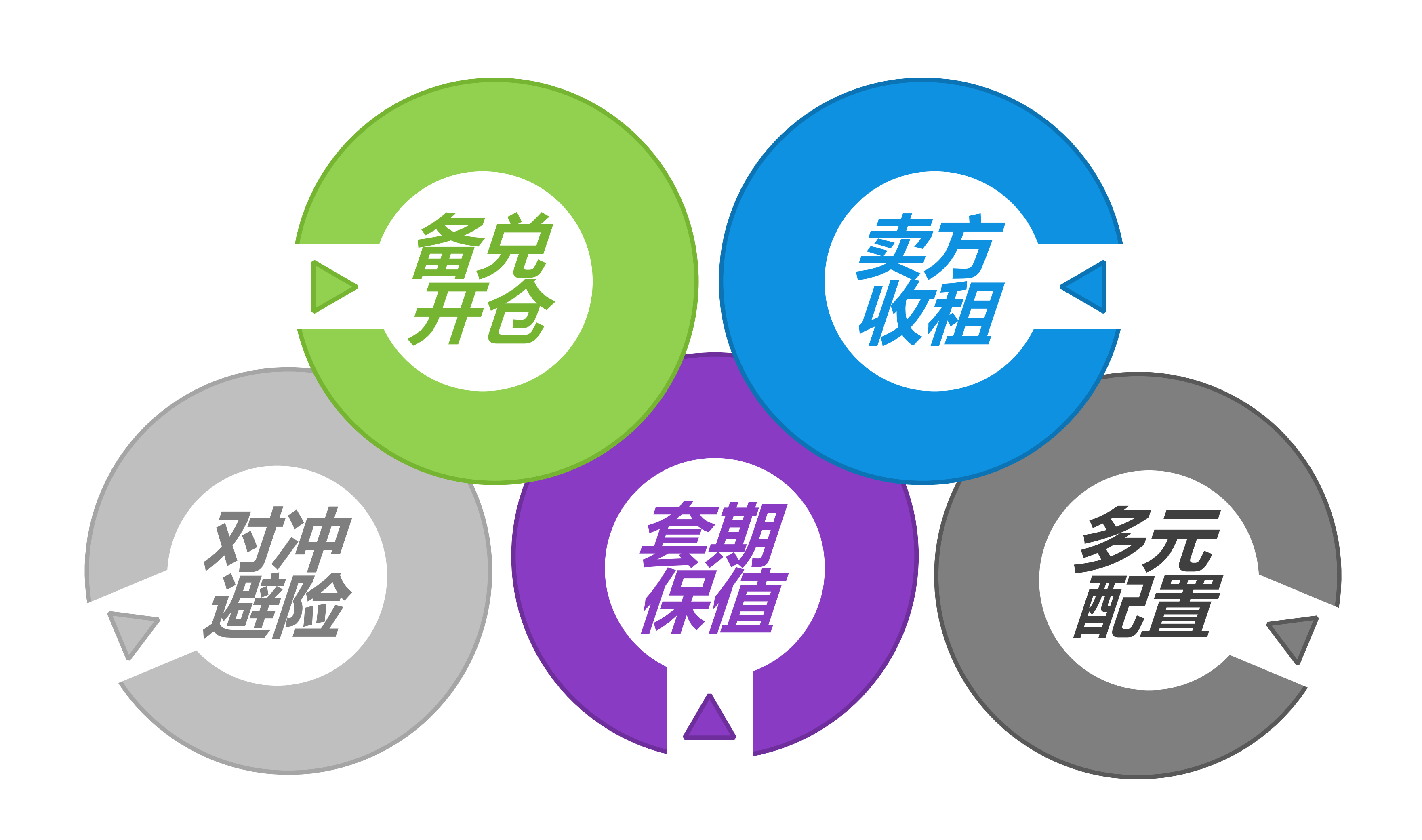




4 实盘下单交易

- 交易记录追踪
- 数据统计分析
- 专员指导建议

机构客户对期权的需求



机构客户开发要点 1.0



机构客户开发要点 2.0







When

每周行情讨论
特殊事件建议
群组信息共享
实地考察交流

Which

最关心的议题
最急迫的需求
最困难的关卡

How

提出建议方案
专属订制服务
打造独特优势

如何成功引导客户



期权市场开发16字精华



我沒有失敗，
我只是找到了一萬種行不通的方法。

—愛迪生

内 容

1 | 期权市场开发方式

2 | **演讲技巧**

3 | 问答交流


美国曾经做过一个统计...
人们最大的恐惧是上台演讲，
第二名才是死亡！

何谓演讲



演
运用面部表情、手势动作、身体姿态乃至一切可以理解的体态语言，使讲话“艺术化”，从而产生一种特殊的艺术魅力
讲
运用有声语言并追求言辞的表现力和声音的感染力

人的能力需求图



上层

中层

下层

宏观管理能力

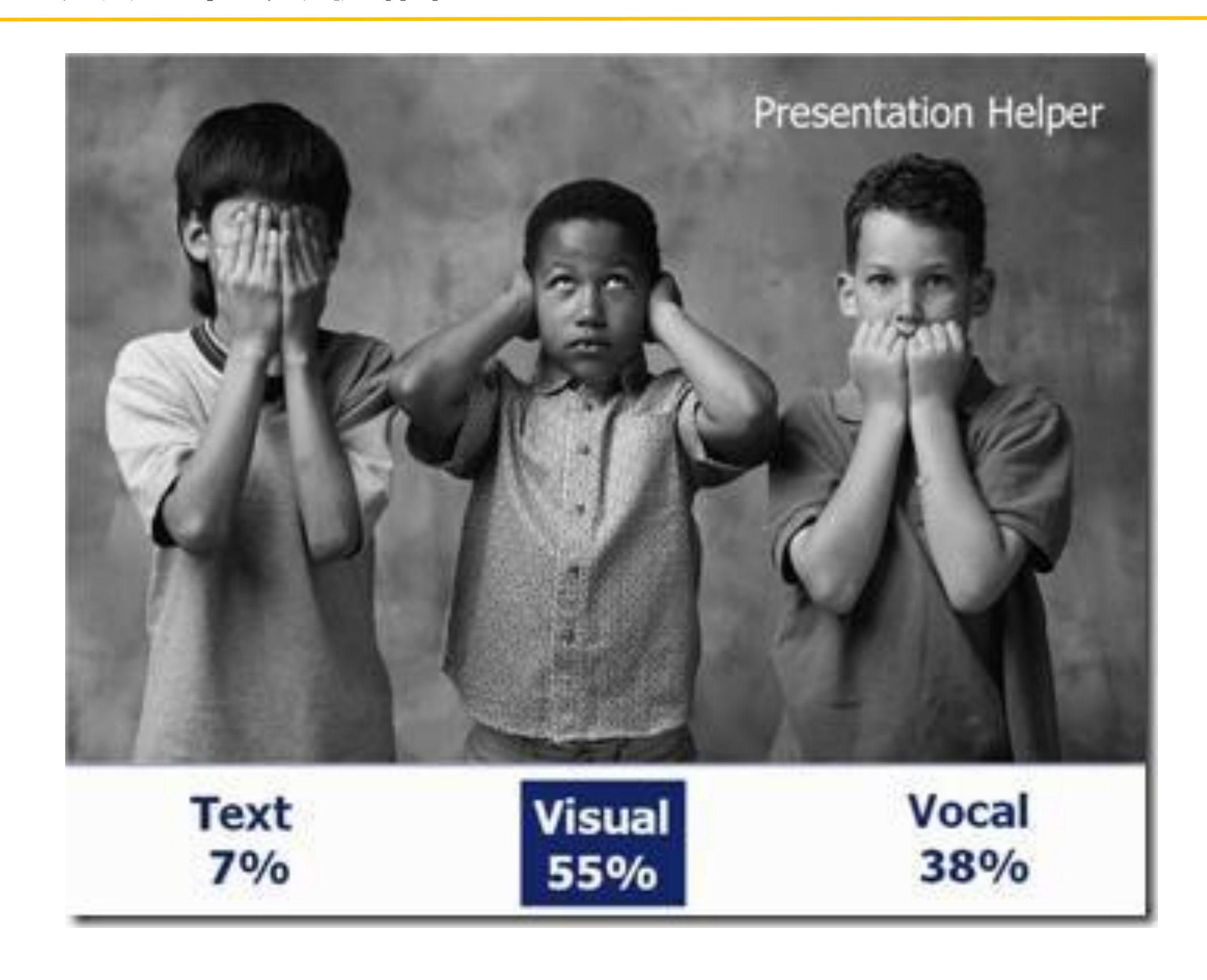
人际关系能力

实际操作能力

Know Your Customer

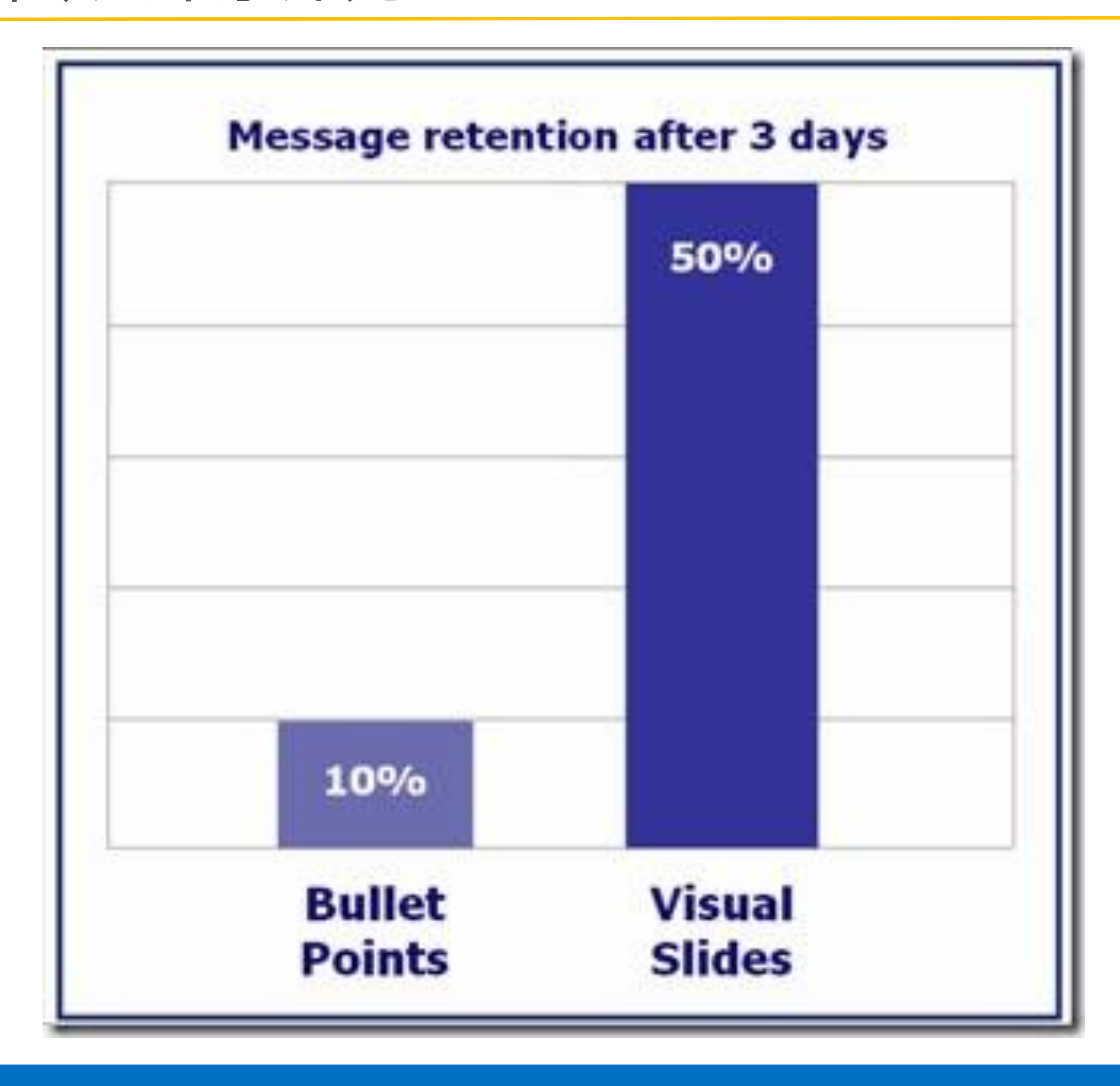


听众是如何在演讲中获取信息



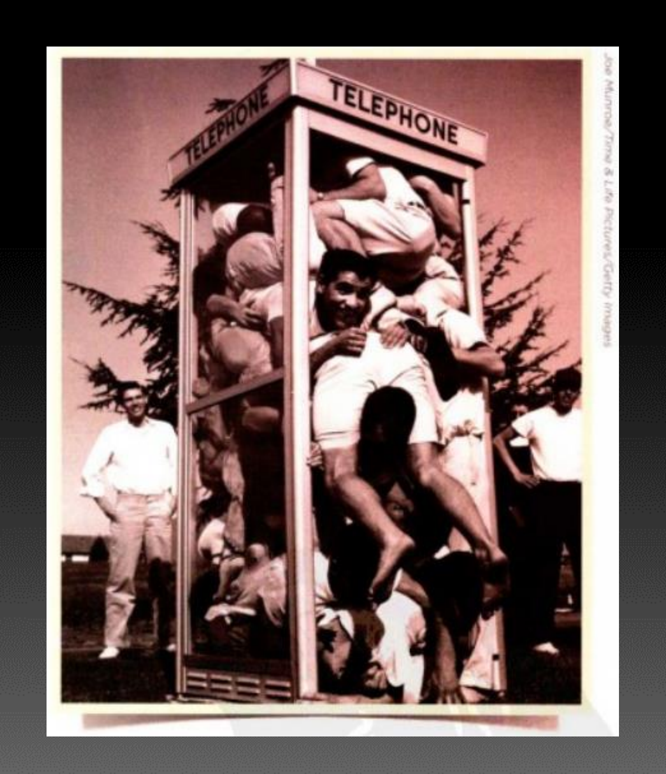
教授Albert Mehrabian在人们是如何在演讲中获得信息方面做了很多研究，最终发现55%的信息是通过图像获得的，通过文字获得的信息只占7%。

视觉化的内容令人印象深刻



PPT制作要点(1)

只有懒人才会把所有内容塞在一张幻灯片上！



PPT制作要点(1)示例

- 第一阶段——2004年至2010年：起步阶段。量化投资在我国发展缓慢。2004年8月，光大保德信发行“光大保德信量化股票”。 2010年4月16日，沪深300股指期货的在中金所的上市，为对冲基金的产品提供了对冲工具。
- 第二阶段——2011年至2013年：成长阶段。随着股指期货、融资融券、ETF和分级基金的丰富和发展，券商资管、信托、和基金专户的量化对冲产品的发行不断出现，促使该阶段发展的直接原因就是股指期货的出现。
- 第三阶段——2014年至今：迅猛发展阶段。2014年，基金业协会推行私募基金管理人和产品的登记备案制，加速了私募基金产品的发行，其中包括量化对冲型私募产品。2014年称得上我国量化对冲产品增长最迅速的一年，以私募基金为代表的各类机构在量化对冲产品上的规模均有很大的发展。
- 2015年2月9日，上证50ETF期权正式推出。
- 2017年3月31日，豆粕期权正式推出。
- 2017年4月19日，白糖期权即将推出。

PPT制作要点(1)示例续



PPT制作要点(2)-善用格线布置画面



注意：确保人像一定是面向内容而不是背对或背离内容

PPT制作要点(3)-提供下列完整的资讯



PPT制作要点(4)-避免使用英文缩写

- **让演讲内容更精简，看起来更专业**
- **只有对非常熟悉主题的人才有效果**

JD SD ETL

抽取(extract)、转换(transform)、加载(load)

PPT制作要点(5)-内容呈现方式



重要的资讯，要讲的内容打在备忘稿中

PPT制作要点(6)-数据展现五大原则

① 要实话实说

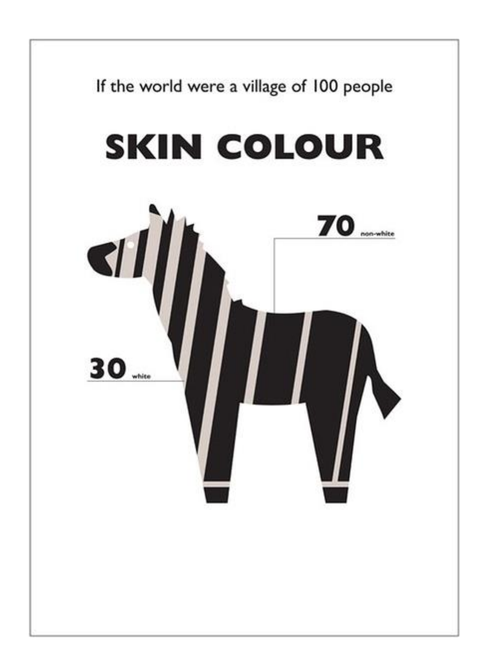
② 要直击重点 (让数字有意义)

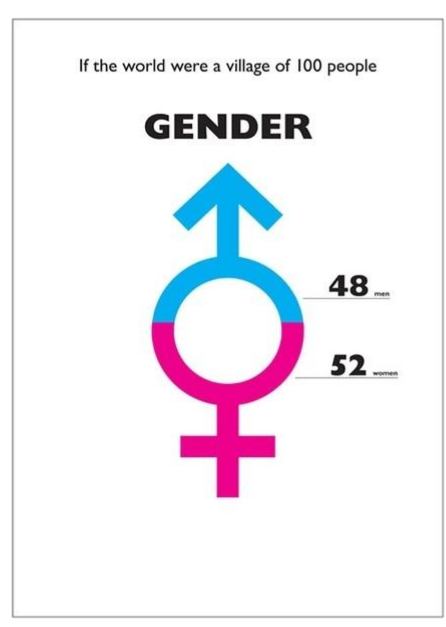
③ 要选择合适的工具

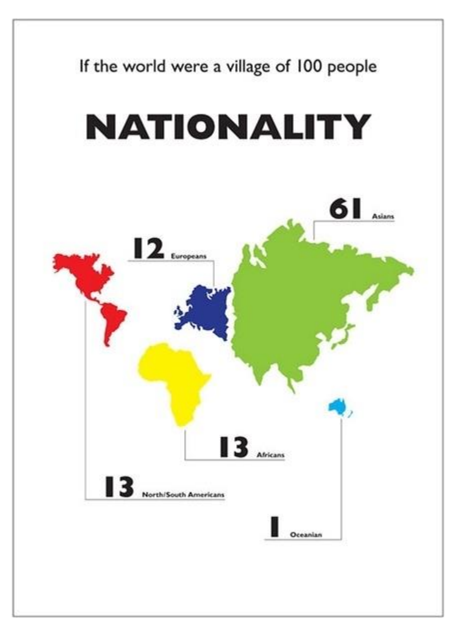
④ 要标注重点

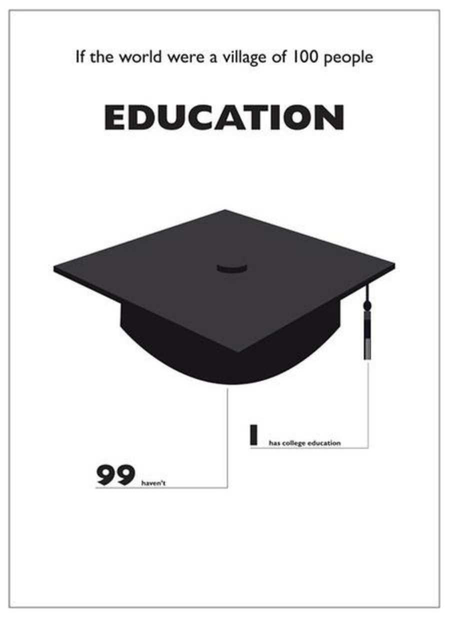
⑤ 简单简单简单

数字及图案的魔力(1)









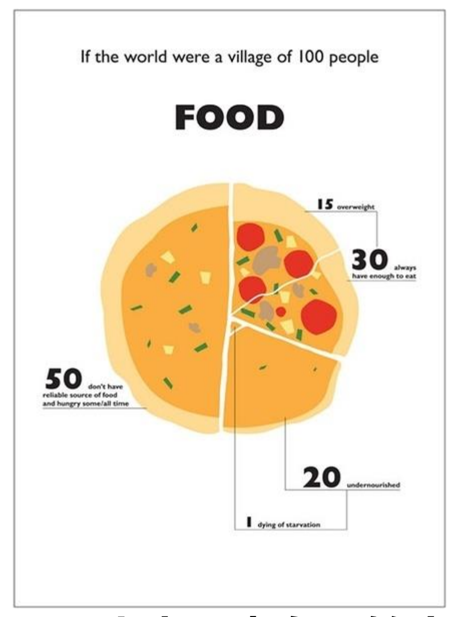
- 30个白人
- 70个非白人

- 48个男人
- 52个女人

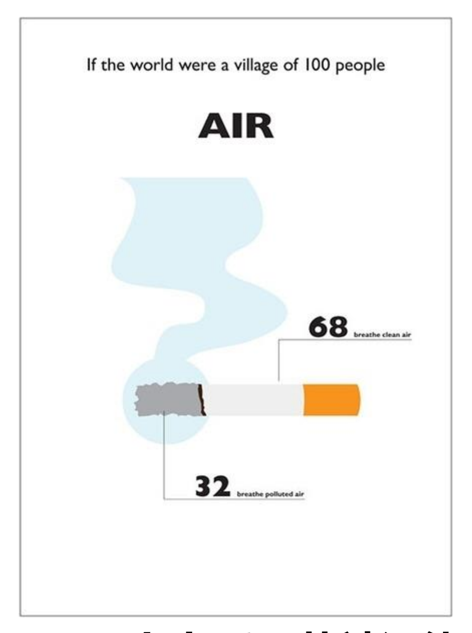
- 61个亚洲人
- 13个美洲人
- 13个非洲人
- 12个欧洲人
- 1个大洋洲人

- 1个受过教育
- 99个没受过教育

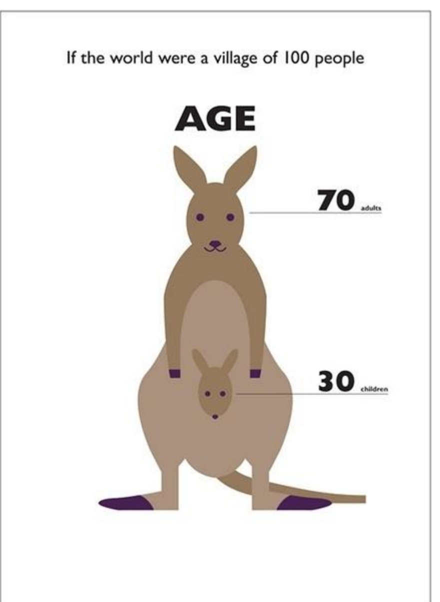
数字及图案的魔力(2)



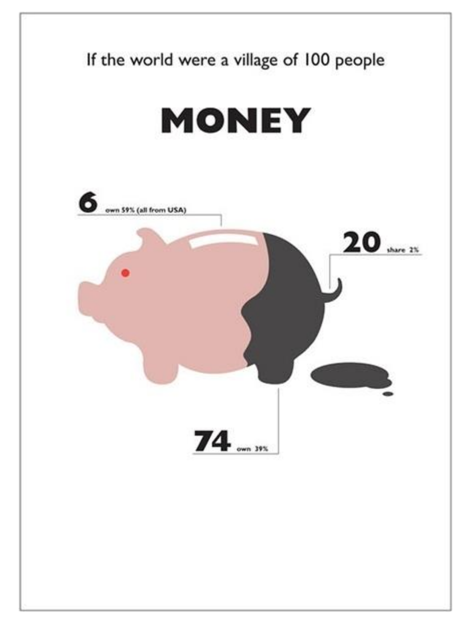
- 30个人一直有足够食物(其中15人超重)
- 50个人无法获得有保障的食物供应时而或一直处于饥饿状态
- 20个人营养不良(1个人饿死)



- 32个人呼吸著被污染的空气



- 70个成年人
- 30个儿童



- 6个人(全部来自美国)占有59%的总财富
- 20个人占有2%
- 74个人占有39%

关于PPT



① 重点清楚表现

② 图表优于文字

③ 简报模版套用

④ 弹性调整空间

⑤ 动画不是必要

作者：南西杜尔特

出版社：大写出版

出版日期：2011-10-1



的法则

自我准备

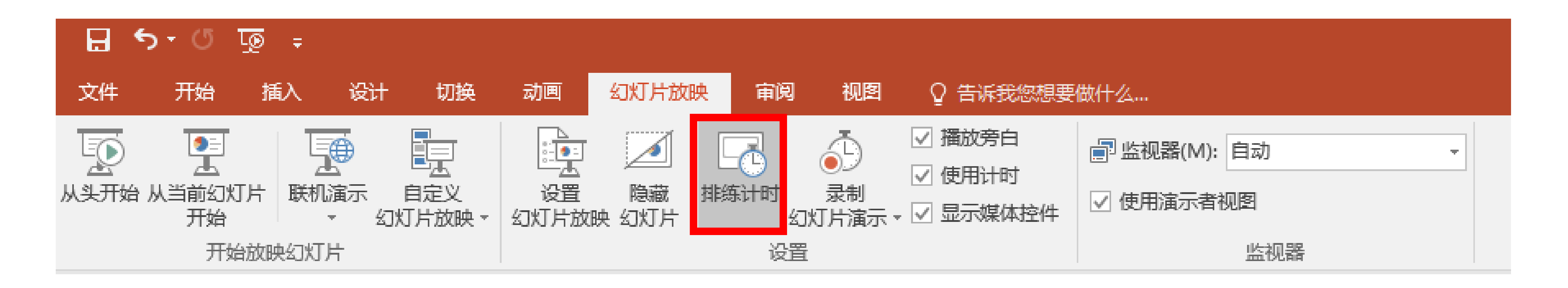


我很开心
我很热情
我很亲和
情绪
我能做好演讲
我能提供价值
观众最最重要
态度
衣著
展现专业
展现精神
声音
善用停顿
投入感情
眼神交流
节奏快慢
强调重点

心理紧张原因及解决办法

序号	原因	解决办法
1	自卑	吸引力法则，积极的心理暗示
2	准备不够充分	充分练习，为可能被提的问题准备
3	要求完美害怕出错	人都不是天生万能天生完美的，化危机为转机
4	紧张恐惧	多讲多练，放轻松放慢，调整呼吸喘口气，适当的走动，喝点红酒
5	太在意别人看法	我有发言权，做优秀的自己
6	在陌生场合及环境	至少提前15分钟到场会场适应环境，与听众聊聊天
7	觉得人多	保持专注，大家都希望你能讲好

勤能补拙，熟能生巧



文件
开始
插入
设计
切换
动画
幻灯片放映
审阅
视图
告诉我您想要做什么...
从头开始
从当前幻灯片开始
联机演示
自定义幻灯片放映
开始放映幻灯片
设置幻灯片放映
隐藏幻灯片
排练计时
录制幻灯片演示
播放旁白
使用计时
显示媒体控件
设置
监视器(M):
自动
使用演示者视图
监视器

纠正发音、锻炼舌肌(1)

对面有个白粉墙，
白粉墙上画凤凰，
先画一只黄凤凰，
后画一只绯红绯红的红凤凰，
红凤凰看黄凤凰，
黄凤凰看红凤凰，
红凤凰，黄凤凰，
两只都是活凤凰。

灰化肥，
黑化肥，
灰化肥发黑，
黑化肥发灰，
灰化肥挥发会发
黑，
黑化肥发灰助花
飞。

纠正发音、锻炼舌肌(2)

长今：为了我，大人必须舍弃一切，这样没关系吗?

长今：为了我，大人可能被贬为贱民，这样没关系吗?

长今：为了我，您握笔的手以后只能挖泥土了，这样也没关系吗?

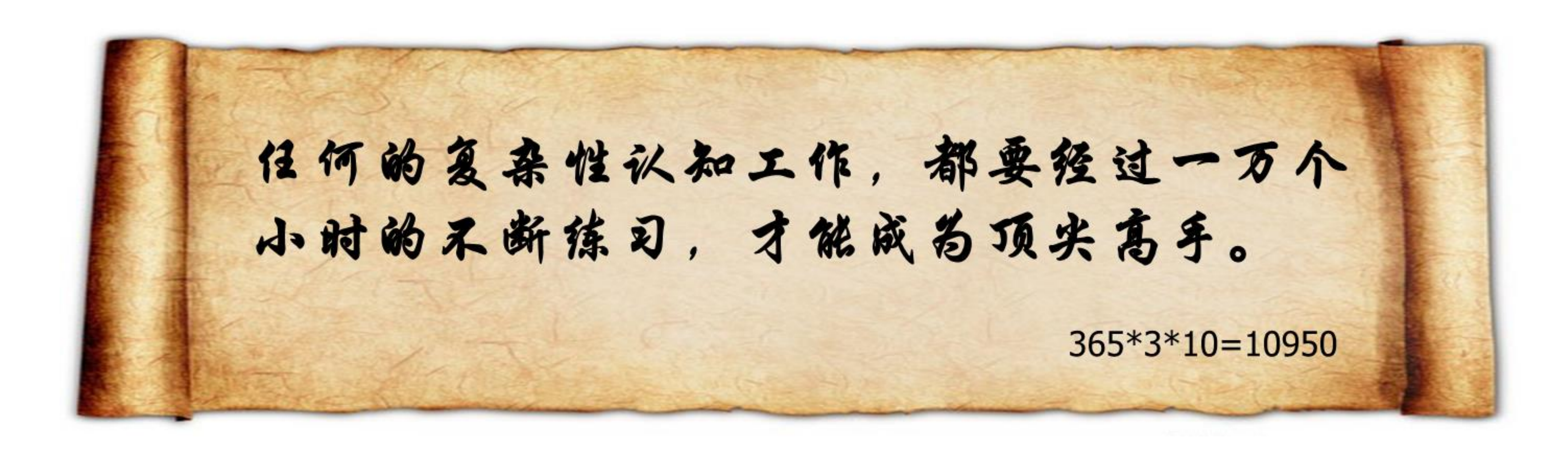
长今：我们以后只能吃草根过日子了，这样真的没关系吗?

闵　：没关系,真的没关系。

长今：这一切都是因为我。

闵　：就是因为你所以没关系！

一万小时理论



没有天生的演说家。卡耐基说：一位光芒四射的即兴演说家，也是在做过无数次从未发表过的演说后，才把自己准备妥当的。

IDEAS WORTH SPEADING







优秀演讲者所具备的特质

① 充足的信心（充足的准备）

② 较强的语音能力和技巧

③ 热情

④ 理智与智慧

⑤ 仪表状态

专业演讲所需准备时间预估

30
pages

1
hour

6-20小时

从网路同事或行业收集信息

1小时

建立目标观众需求图

2小时

在便利贴记下你的创意

1小时

组织思路

1小时

和同事讨论并评估其对观众的影响力

1小时

和同事讨论并评估其对观众的影响力

2小时

勾勒框架

20-60小时

设计ppt

3小时

排练！排练！排练！

一共约36～90个小时

辅助材料和设备



精采演讲的核心元素



A
基础准备
熟悉练习
提问准备
确认时间场地
B
开场介绍
切入主题
吸引听众
内容铺垫
C
主题内容
起承转合
D
交流互动
了解需求
解决需求
重点回顾
E
结束演讲
目标导向
总结或精采结语
别忘了说谢谢

开场目的



开场方式



语言表达技巧

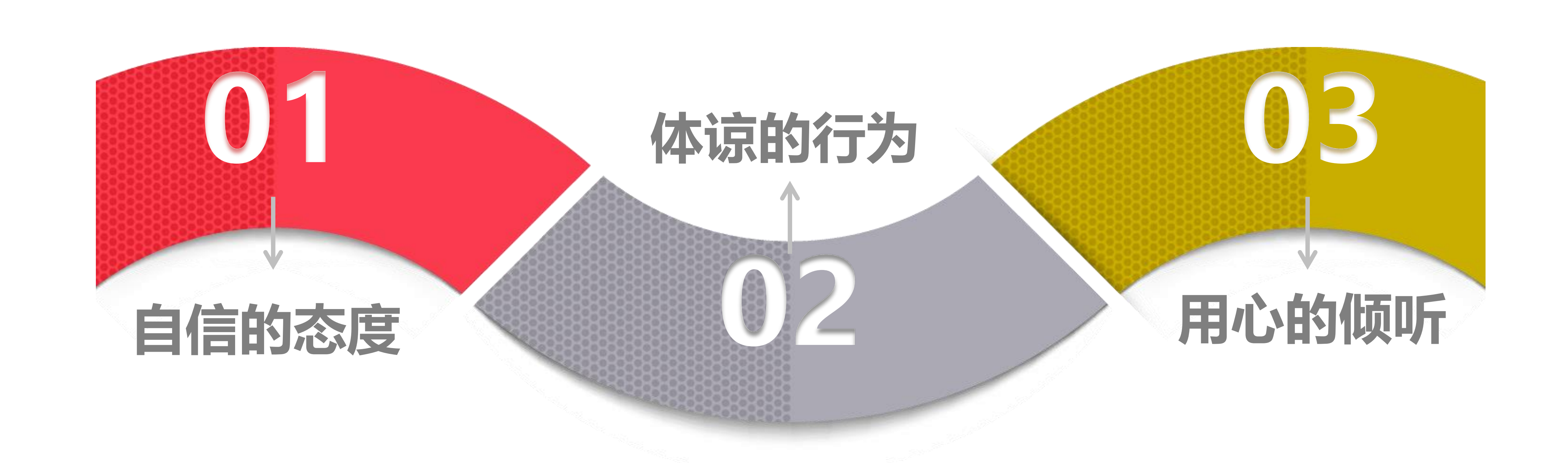
- 多使用「我们」，而少用「你们」
- 不要背词或念稿
- 声音控制技巧
  - ✓ 口齿清晰
  - ✓ 音量适当
  - ✓ 语速控制
  - ✓ 语调起伏
  - ✓ 注意语气

非语言表达的技巧



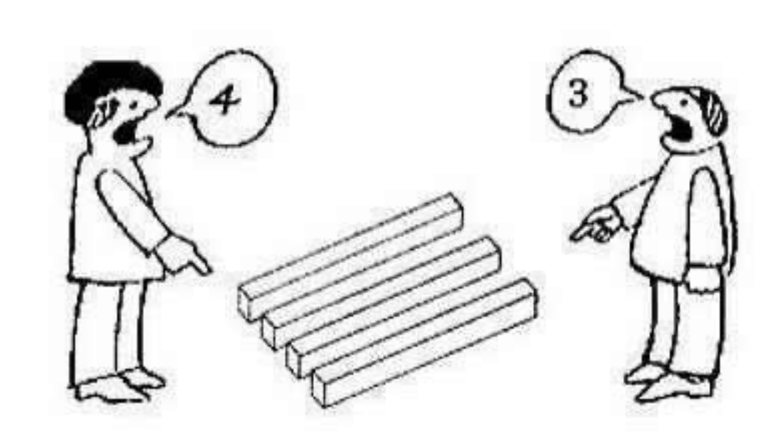
情绪的透露，礼貌的表现
选定目标专注
勿逐排逐位看
避免扫描打量
避开挑战目光
关注重要人士
01
眼神
加强可信度，引导注意力
适当走动放松
精神挺直站立
手势强调重点
不要依靠物体
不要手叉口袋
02
肢体

沟通的技巧



互动及提问环节

- **尽量多用开放式的问题**
  - ✓ 鼓励听众多说
  - ✓ 引导出更多的信息



- **表示清楚理解听众问题**
  - ✓ 未澄清前避免回答
  - ✓ 回答问题力求简要，处理态度温和有理
  - ✓ 如果多数听众眼神里还有疑惑目光，就需要再解释一遍
  - ✓ 注意演讲时间控制
  - ✓ 休息时与不满意的发问者沟通
- **以积极鼓励代替消极责罚**

现场状况处理(临场反应)



演讲注意事项

- 五要

☑ 要符合主题勿离题

☑ 要演讲别像读稿机

☑ 要多说故事多举例

☑ 要简单容易好上手

☑ 要保持互动多交流

- 五不要

☒ 不要太多术语缩写

☒ 不要艰深数学模型

☒ 不要太过花俏炫技

☒ 不要争执不要浮夸

☒ 不要超过演讲時间

演讲四大境界



精采结尾(结语)的重要性

模仿是人类一切学习的开始，
然后才是创新，最后是你自己做主。
好的艺术家模仿皮毛，伟大的艺术家窃取灵魂。

—毕加索


THANKS